สารบัญ

บทนำ *15*

บทที่ 1

แค่คนที่อ่าน “คู่มือการพูด” แล้ว แต่ก็ยังไม่สามารถพูดชักจูงคนได้

ผู้เชี่ยวชาญด้านการพูดเผยความจริงว่า “คู่มือการพูด” ไม่ได้ช่วยให้พูดเก่งขึ้น *31*

- ผมเองก็เคยพูดไม่เก่ง *38*

การล้างสมองง่ายกว่าการว่ายน้ำเสียอีก *46*

- ไม่ว่าใครก็สามารถชักจูงคนอื่นได้ *46*
- แค่รู้เคล็ดลับก็สามารถเลียนแบบนักต้มตุ๋นเก่ง ๆ ได้ *52*

บทที่ 2

เคล็ดลับ “วิธีลวงให้คนอื่น ยินดีรับฟังเราทุกอย่าง”

สิ่งสำคัญที่สุดในการล้างสมองคือ “การสร้างภาพลักษณ์” *59*

- เทคนิคในการสร้างความประทับใจให้อีกฝ่าย *59*

การจะพูดเก่งหรือไม่เก่งนั้น ตัดสินกันตอน “ก่อนพูด” *65*

- 90 เปอร์เซ็นต์ของการสื่อสารขึ้นอยู่กับ ○○ *65*
- กฎ 7-38-55 *68*

ถึงจะหน้าตาไม่ดี แต่ก็ต้องทำตัวให้ดูดีเข้าไว้ *73*

- แง่คิดที่ได้จากงานนัดบอด *73*
- คนขี้เหร่จะมีทางรอดไหม *76*

รายการตรวจสอบที่ช่วยให้หลุดพ้นจาก “ความเฉื่อย” *84*

- เปลี่ยนแปลงชีวิตด้วยกฎ 48 ชั่วโมง *88*

แค่เปลี่ยน “สถานที่ที่ใช้ในการพูด” ก็ชวนให้เข้าใจว่าเป็นคนมีระดับได้ 90

- เพิ่มประสิทธิภาพในการพูด ด้วย “การเลือกสถานที่” ที่ทำให้ ตัวเองดูน่าเชื่อถือ 90

บทที่ 3

เคล็ดลับ “วิธีพูด” ที่ช่วยให้ เป็นที่ชื่นชอบของคนอื่น

สิ่งแรกที่ควรทำคือ “การประจบ” 97

- เทคนิคของนักต้มตุ๋นในการทำให้อีกฝ่าย เปิดใจคุยด้วย 97
- “วิธีประจบ” ที่คนทำธุรกิจขายตรงเก่ง ๆ ใช้กัน 101

“การชมแบบไม่มีมูล” ได้ผลกว่า การชมข้อดีที่เห็นได้ชัดถึง 100 เท่า 105

- ชมว่า “รสนิยมดีจัง” แทน “แต่งตัวสวยจัง” 105
- “คนปากอย่างใจอย่าง” จะพัฒนาเป็น “คนดีอย่างแท้จริง” 108

วิธีที่ช่วยให้ประจบเก่งระดับอัจฉริยะ *110*

- การ “สวนกลับ” ด้วยคำชมได้ผลดีที่สุด *110*
- ปรากฏการณ์พิกมาเลียน *112*
- “ถ้าชมมากไปเดี๋ยวจะเหลิง” ไม่เป็นความจริง *114*

“การชมแบบมีความขัดแย้งทางอารมณ์” ที่ทำให้อีกฝ่ายชอบเราอย่างจัง *118*

- “วิธีตอบกลับคำชม” ที่แนะนำโดยยูทูบเบอร์ด้านความรัก *122*

หัวข้อสนทนาอันทรงพลัง ที่คน 99 เปอร์เซ็นต์ให้ความสนใจ *125*

- เทคนิคการพูดแบบวิถีมาร “การแสดงความรู้สึกร่วมพร้อมกับยกย่องอีกฝ่าย” *128*
- 2 วิธีตีสนิทคนที่เพิ่งเจอกันครั้งแรก *132*

บทที่ 4

เคล็ดลับ “วิธีสื่อสาร” ที่ช่วยให้ควบคุมจิตใจคนตามต้องการ

“คำพูดเวทมนตร์” ที่ทำให้พูดเข้าใจง่ายขึ้นในพริบตา *139*

เทคนิคการพูดที่ทำให้สิ่งที่เราพูดติดตรึงอยู่ในความทรงจำของอีกฝ่าย *145*

- ทำนองดีกว่าคำพูด ภาพดีกว่าทำนอง *148*
- วิธีแปลงเรื่องราวให้เป็นภาพเพื่อให้ติดตรึงในสมอง *150*

วิธีที่จะเป็น “พ่อมดแห่งการยกตัวอย่างเปรียบเทียบ” *155*

สื่อสารกับ “You” ที่หมายถึง “คุณ” เสมอ *160*

เทคนิคสุดโกงที่ช่วยให้รอดพ้น
จากการปิดใจของอีกฝ่าย *163*

- ชักจูงอีกฝ่ายด้วยการหลีกเลี่ยง
  การตัดสินชี้ชัด *163*

ทำอย่างไรคนอื่นถึงจะสนใจฟังเรา *167*

- วิธีทำให้คนอื่นตั้งใจฟังคุณในพริบตา *167*
- วิธีตั้งคำถามที่ง่ายที่สุดในโลก *169*

แค่เว้นจังหวะการพูด
ผู้ฟังก็มีสมาธิจดจ่อมากขึ้น *174*

- สัญญาณที่ช่วยให้เว้นจังหวะการพูด
  ได้ถูกต้อง 100 เปอร์เซ็นต์ *174*

วิธีพูดเรื่องที่เฉียบคม
จน “แทงใจ” คนอื่นได้ *179*

- ทฤษฎี “เค็นซังกับเข็ม” *179*
- เคล็ดลับในการพูดให้โดนใจ *182*
- อย่าใช้คาถามาดันเต้ในเดตแรก *183*

บทที่ 5

เคล็ดลับ “วิธีฟัง” ที่ช่วยให้กลายเป็น ผู้เชี่ยวชาญด้านการสนทนา

“ทักษะการฟัง” ช่วยให้คุณ กลายเป็นคนคุยเก่งได้ 189

- “คุยเก่ง” กับ “พูดเก่ง” ไม่เหมือนกัน 189
- ชั่วโมงเรียนที่สนุกที่สุดในโลกถูกสร้างขึ้น โดยนักเรียนที่ตั้งใจฟังที่สุดในโลก 194
- “วิธีฟัง” ของพนักงานขายสาว ที่ช่วยให้สามารถทำยอดขายได้สูงสุด 199

เทคนิคการฟังที่ให้ฟังโดยคิดว่า “เป็นเรื่องที่สนุกที่สุดในโลก” 201

- เทคนิคการพยักหน้า 201
- เทคนิคการตอบรับ 204
- เทคนิคการขยับคิ้ว 207

วิธีฟังคู่สนทนาพูด “เรื่องที่เรารู้ดีกว่า” 211

- ห้ามพูดว่า “ไม่ใช่แบบนั้น” 211

การฝึกทักษะการฟังของธุรกิจขายตรง ที่ทำให้ผู้พูดรู้สึกปลาบปลื้ม *215*

- จงทำตัวเป็นหน้าม้า *217*

บทที่ 6

เคล็ดลับที่ช่วยให้ พูดเก่งระดับสุดยอด

ภาษากายสื่อสารได้ดีกว่าคำพูด *223*

- การใช้ภาษากาย 4 แบบที่ช่วยให้ กลายเป็นคนพูดเก่ง *223*

ท่าทางที่ทำให้คุณพูดเก่งอย่างเป็นธรรมชาติ *228*

- ท่าทางที่ถูกต้องคือกุญแจในการพัฒนาการพูด *228*

วิธีที่ช่วยให้จิตใจไม่หวั่นไหว *238*

- วิธีรับมือกับความตื่นเต้น ที่ผมเรียนรู้จากการทำธุรกิจขายตรง *238*
- วิธีที่ช่วยให้จิตใจไม่หวั่นไหว 1 : ปรับท่าทางให้ผ่อนคลาย *241*

- วิธีที่ช่วยให้จิตใจไม่หวั่นไหว 2 : หายใจลึก ๆ 242
- วิธีที่ช่วยให้จิตใจไม่หวั่นไหว 3 : เคลื่อนไหวอย่างช้า ๆ และสง่าผ่าเผย 244

บทที่ 7

ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยาอันทรงพลัง ที่ห้ามนำไปใช้ในทางที่ผิดเด็ดขาด!

สิ่งที่ต้องระวังเวลาใช้ประโยชน์จาก ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 247

ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา ที่ใช้ประโยชน์ได้จริง 249

- ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 1 : “เพซซิง (Pacing)” เทคนิคที่ทำให้คู่สนทนารู้สึกดี 249
- ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 2 : “ปรากฏการณ์แอนเคอริง (Anchoring effect)” เทคนิคที่ใช้ในงานขายจริง 251

- ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 3 : “ปรากฏการณ์ดีเดอโรต์ (Diderot effect)” เทคนิคที่ทำให้อยากได้ของครบชุด *257*
- ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 4 : “ปรากฏการณ์ความขาดแคลน (Scarcity effect)” เทคนิคที่ช่วยลดการยั้งคิด *259*
- ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยา 5 : “รีเฟรมมิง (Reframing)” เทคนิคที่ใช้ในการควบคุมความรู้สึกคน *261*

3 ปรากฏการณ์ทางจิตวิทยาที่ต้องระวัง *263*

- “ปรากฏการณ์บูมเมอแรง (Boomerang effect)” ที่ทำให้ผลลัพธ์ตรงข้ามกับที่ตั้งใจไว้ *263*
- “ปรากฏการณ์อันเดอร์ไมนิง (Undermining effect)” ที่ลดแรงจูงใจของอีกฝ่าย *265*
- “หลักการตอบแทนซึ่งกันและกัน (Norm of reciprocity)” บางครั้งก็ส่งผลในทางลบ *267*

บทส่งท้าย *273*

ประวัติผู้เขียน *277*

ลองเปรียบเทียบวิธีพูดของ
พนักงาน 2 ร้านต่อไปนี้ดูนะครับ ระหว่าง 2 ร้านนี้
คุณอยากซื้อสินค้าที่ร้านไหนมากกว่ากัน

ลูกค้า : “ผมอยากซื้อแมคบุ๊กโปร แต่มันแพงน่ะ”

พนักงานร้าน : “จริงอย่างที่คุณลูกค้าพูดครับ ผมว่าราคาไม่ถูกเลย แต่สเปกของมันก็แรงสมราคานะครับ นอกจากจะติดตั้งซีพียูรุ่นใหม่ล่าสุดที่มีประสิทธิภาพสูงแล้ว การแสดงผลกราฟิกเองก็ถือว่าชั้นยอด”

ลูกค้า : “ผมอยากซื้อแมคบุ๊กโปร แต่มันแพงน่ะ”

พนักงานร้าน : “จริงอย่างที่คุณลูกค้าพูดครับ ผมว่าราคาไม่ถูกเลย ว่าแต่คุณลูกค้าเปรียบเทียบกับอะไรถึงคิดว่าแพงเหรอครับ”

ลูกค้า : “คอมพิวเตอร์ที่ผมใช้อยู่ตอนนี้ราคาประมาณ 100,000 เยนเอง”

พนักงานร้าน : “เพราะอย่างนี้เลยรู้สึกว่าแพงสินะครับ ถ้าอย่างนั้นทำไมคุณลูกค้าไม่ลองดูแมคบุ๊กแอร์แทนแมคบุ๊กโปรล่ะครับ”

ลูกค้า : “ผมทำงานตัดต่อวิดีโอ ถ้าเป็นแมคบุ๊กแอร์สเปกมันไม่แรงพอน่ะ”

เป็นอย่างไรบ้างครับ

ผมคิดว่าคนส่วนใหญ่น่าจะอยากซื้อสินค้ากับร้านหลังมากกว่าใช่หรือเปล่า

ในวงการขายมีเทคนิคการพูดที่เรียกว่า “Yes, But” อยู่ หลักการของมันคือ ให้พูดเชิงเห็นด้วยก่อนว่า “นั่นสินะ (Yes)” แล้วค่อยโต้แย้งว่า “แต่... (But)” แทนการปฏิเสธคำพูดของอีกฝ่ายในทันที เพื่อให้อีกฝ่ายยอมรับความคิดเห็นของเราได้ง่ายขึ้น มองเผิน ๆ ก็เป็นเทคนิคที่ดูสมเหตุสมผลดีนะครับ

ทว่าทั้งที่พนักงานของร้านแรกใช้เทคนิค Yes, But ตามหลักการแบบเป๊ะ ๆ แต่เรากลับไม่ค่อยรู้สึกอยากซื้อ ทำไมถึงเป็นแบบนั้นล่ะ

คำตอบคือ เพราะ**ใช้เทคนิคผิดวิธี**ไงล่ะครับ ไม่เพียงงานขายเท่านั้น แต่ไม่ว่าจะสื่อสารในสถานการณ์ใดก็ตาม การโต้แย้งหรือพูดจาหลอกล่ออีกฝ่ายไม่ทำให้เกิดผลดีหรอกครับ

วิธีที่ถูกต้องคือ **ชักจูงอีกฝ่ายให้คล้อยตามโดยไม่ทำให้เขารู้ตัวว่า “ถูกโต้แย้ง (หักล้าง)”** แบบที่พนักงานของร้านหลังทำ ส่วนของ But ในเทคนิค Yes, But ไม่ใช่

การพูดโต้แย้งออกไปตรง ๆ แต่เราต้องทำให้อีกฝ่ายตระหนักถึงสิ่งที่เราต้องการจะสื่อด้วยตัวเขาเอง

คนที่ใช้เทคนิค Yes, But แม้กระทั่งในชีวิตส่วนตัว มักจะโต้แย้งหรือปฏิเสธคนอื่นแบบตรง ๆ จึงพบเจอปัญหาอยู่บ่อย ๆ ครับ

เจ้าตัวคงคิดว่า "เวลาใช้เทคนิค Yes, But พอฉันรับฟังความคิดเห็นของอีกฝ่ายแล้ว เขาก็ต้องรับฟังความคิดเห็นของฉันด้วยอย่างแน่นอน" ดังนั้น ถ้าอีกฝ่ายเกิดไม่ยอมรับฟังความคิดเห็นขึ้นมาก็จะคิดว่า "ทำไมถึงไม่เข้าใจฉันบ้าง!" ทำให้ต้องเครียดกับเรื่องความสัมพันธ์กับผู้คนโดยไม่จำเป็น

สำหรับคนที่เคยมีประสบการณ์แบบนั้น **ลองเปลี่ยนมาใช้เทคนิค Yes, By the way (นั่นสินะ ว่าแต่...) แทนเทคนิค Yes, But (นั่นสินะ แต่...) ดูสิครับ**

ผมเชื่อว่าคุณจะเครียดเรื่องความสัมพันธ์กับผู้คนน้อยลง สื่อสารกับคนอื่นได้ดีขึ้น อีกทั้งเป็นที่ชื่นชอบและได้รับความเชื่อถือมากขึ้นอย่างแน่นอน

ในโลกนี้มีเทคนิคการพูดที่ดูสะดวกแต่ใช้จริงไม่ได้อยู่เต็มไปหมด

ผมเองก็เคยมุ่งมั่นตั้งใจเรียนรู้เทคนิคผิด ๆ เหล่านั้น ซึ่งยิ่งเอาไปใช้มากเท่าไหร่ก็ยิ่งส่งผลตรงกันข้ามกับที่คิดไว้

ในหนังสือเล่มนี้ผมจึงขอแนะนำ “วิธีพูดที่ใช้ได้จริง” 100 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งผมได้เรียนรู้ในระหว่างที่พัฒนาตัวเองจนสามารถทำยอดขายสูงสุดในการทำธุรกิจขายตรงครับ

➡ ใช่แล้ว ล้างสมองแบบเจ้าลัทธิดีกว่า

สวัสดีครับ ผมชื่อ Dr. Hiro ครับ

ปัจจุบันผมทำช่องยูทูบที่ชื่อว่า “Dr. Hiro โนะ จิกเค็น-ชิตสึ (ห้องทดลองของ Dr. Hiro)” โดยเผยแพร่คลิปพูดคุยเป็นหลัก และเผยแพร่คอนเทนต์ “Dr. Hiro โนะ เซ็นโนเรดิโอ (วิทยุล้างสมองของ Dr. Hiro)” ทาง Voicy ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มเสียงของญี่ปุ่น แต่ก่อนหน้านั้นผมเคยทำธุรกิจขายตรงและสามารถทำยอดขายได้สูงสุดครับ

ถ้าจะนิยามอาชีพของผมแบบสั้น ๆ ก็คือ “คนที่หากินด้วยการพูด”

แต่ผมไม่ได้พูดเก่งมาตั้งแต่แรกหรอกนะครับ ผมทำธุรกิจขายตรงเป็นเวลา 6 ปี แต่ในช่วง 3 ปีแรกผมขาดทุนตลอดเพราะขายสินค้าไม่ออก คุณคิดอย่างไรครับที่ผมใช้เวลาในวันหยุดเกือบทั้งหมดตลอดช่วง 3 ปีไปกับการทำอาชีพเสริมที่ขาดทุนนี้

แม้การทำธุรกิจขายตรงจะเป็นอาชีพเสริมที่ใคร ๆ ก็บอกว่าทำเงินลำบาก แต่ผลลัพธ์เช่นนี้ก็ดูจะอนาถเกินไปหน่อยว่าไหมครับ

ทว่างานขายตรงของผมเกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่หลังจากเข้าสู่ปีที่ 3 ของการทำอาชีพนี้ จุดเปลี่ยนก็คือ **การได้พบกับทักษะการล้างสมอง** แม้ผมจะอ่านหนังสือเกี่ยวกับเทคนิคการขายและการสื่อสาร รวมทั้งเข้าร่วมสัมมนาต่าง ๆ แต่ก็สร้างผลลัพธ์ไม่ได้สักที จนกระทั่งวันหนึ่งผมก็คิดขึ้นมาว่า

"ทั้งที่โลกนี้มีลัทธิที่ขายของไม่น่าเชื่อถือได้ในราคาแพงลิ่ว แถมยังทำให้สาวกยอมทุ่มบริจาคทรัพย์สินจนหมดตัว แล้วทำไมเราถึงขายสินค้าไม่ออกล่ะ... ถ้าเรามีความสามารถในการล้างสมองเหมือนเจ้าลัทธิบ้างก็ดีน่ะสิ... เอ๊ะ จะว่าไปเขาล้างสมองกันยังไง มีหนังสือให้อ่านไหมนะ**"**

ผมกว้านซื้อหนังสือเกี่ยวกับ **"**การล้างสมอง**"** อย่างบ้าคลั่งแล้วไล่อ่านไปทีละเล่ม พอเริ่มอ่านผมก็ตกตะลึง เพราะเนื้อหาในหนังสือเหล่านั้นเต็มไปด้วยโนว์ฮาวที่หักล้างความเชื่อที่ผมมีมาตลอด

หลังจากนั้นผมก็นำทักษะการล้างสมองที่ได้จากการอ่านไปทดลองใช้ในการทำงานแต่ละวันอย่างเต็มที่จนพัฒนาเป็นทักษะที่ใช้ได้จริง

ผลลัพธ์คือ ในช่วง 3 ปีหลังของการทำธุรกิจขายตรง ผมทำยอดขายสูงสุดอย่างต่อเนื่องจนสามารถหาเลี้ยงชีพด้วยการขายตรงเพียงอย่างเดียวได้ ทั้งยังได้อาศัยอยู่ในคอนโดหรูตั้งแต่ในช่วงวัย 20

แต่ผมใช้ชีวิตอู้ฟู่หรูหราแบบนั้นได้ไม่นานนัก เพราะเมื่อผมออกจากวงการธุรกิจขายตรงด้วยเหตุผลบางอย่าง ผมก็กลายเป็นคนว่างงานในวัยเกือบ 30 ปี

ตอนนั้นผมไม่รู้วิธีทำงานอย่างอื่นนอกจากขายตรง แถมผมยังติดนิสัยใช้เงินสุรุ่ยสุร่ายจากตอนทำธุรกิจขายตรง ทำให้ยังคงใช้ชีวิตอย่างหรูหราฟุ่มเฟือยทั้งที่ไม่มีรายได้ สุดท้ายชีวิตของผมก็ตกอับในชั่วพริบตา

ผมย้ายออกจากคอนโดหรูที่มีระบบทำความร้อนใต้พื้นไปใช้ชีวิตเงียบ ๆ ในห้องขนาด 6.48 ตารางเมตรโดยที่ไม่มีเงินซื้อเครื่องปรับอากาศ แล้วเริ่มทำช่องยูทูบในเดือนกันยายนปี 2019 โดยไม่รู้ว่ามันจะทำเงินได้หรือเปล่า

ในสถานการณ์เช่นนั้นสิ่งที่ช่วยผมไว้ก็คือ เทคนิคการพูดที่ถูกขัดเกลาจากการล้างสมองลูกค้าตอนทำธุรกิจขายตรงนั่นเอง

โชคดีว่าช่องยูทูบที่ผมทำในแบบฉบับของตัวเองมีคนดูเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ และในเดือนพฤษภาคมปี 2021 ก็มีผู้ติดตามมากถึง 135,000 คน

ที่สำคัญคือ คลิปวิดีโอที่เผยแพร่โนว์ฮาวในการล้างสมองของผมเริ่มมีคอมเมนต์ที่น่ายินดีจากผู้คนมากมายว่า “มีประโยชน์มาก” หรือ “ช่วยได้เยอะเลย”

➡ 2 เหตุผลที่ผมเขียนหนังสือเล่มนี้

ทำไมคนอย่างผมถึงคิดจะเขียนหนังสือขึ้นมา เหตุผลมีอยู่ด้วยกัน 2 ข้อครับ

ข้อแรกคือ **เพราะผมไม่สามารถอธิบายโนว์ฮาวในการล้างสมองผ่านคลิปยูทูบได้หมด**

ยูทูบเป็นแพลตฟอร์มเพื่อความบันเทิง จึงต้องทำคลิปวิดีโอให้เข้าใจง่ายและแปลกใหม่ แม้คนดูจะชื่นชอบเทคนิคแปลกใหม่ที่เข้าใจง่าย ทว่าพอแนะนำวิธีพูดหรือวิธีวางตัวที่เรียบง่ายแต่ให้ผลลัพธ์มหาศาลกลับไม่ค่อยเป็นที่สนใจเท่าไหร่

ความจริงแล้ววิธีที่เรียบง่ายและดูไม่น่าสนใจเหล่านี้ก็คือส่วนประกอบของเทคนิคการล้างสมองที่ใช้ได้จริง แต่ถ้า

จะอธิบายผ่านคลิปยูทูบ ไม่ว่าอย่างไรผมก็ไม่สามารถถ่ายทอดส่วนสำคัญนี้ได้หมดครับ

ส่วนเหตุผลอีกข้อคือ **เท่าที่ผมรู้ในโลกนี้ยังไม่มีหนังสือที่แนะนำโนว์ฮาวในการล้างสมองแบบเข้าใจง่ายเลย**

หนังสือที่อธิบาย "วิธีล้างสมอง" อย่างจริงจังมักมีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้อ่านที่คลั่งไคล้เรื่องการล้างสมองอยู่แล้ว ส่วนมากจึงเป็น "หนังสือที่มีเนื้อหาละเอียดแต่เข้าใจยาก"

ดังคำกล่าวที่ว่า "เข้าใจกับทำได้เป็นคนละเรื่องกัน" ถึงเข้าใจแต่ก็ใช่ว่าจะลงมือทำได้เสมอไป ในทำนองเดียวกับนักเศรษฐศาสตร์ที่ไม่ได้ร่ำรวยกันทุกคน นักจิตวิทยาเองก็ไม่สามารถโน้มน้าวใจคนอื่นได้ทุกคนเช่นกัน

ผมไม่ได้จะต่อต้านนักจิตวิทยานะครับ เพราะตัวผมเองก็ชอบศึกษาเกี่ยวกับจิตวิทยาอย่างมาก แต่พอผมต้องการนำโนว์ฮาวในการล้างสมองที่น่าจะเข้าท่าไปใช้จริง ผมกลับยังไม่เจอหนังสือที่อธิบายวิธีล้างสมองที่ดีที่สุดเลย

ดังนั้น ผมจึงอยากลองเขียนหนังสือที่ช่วยให้ผู้อ่านทุกคนสามารถพัฒนาทักษะการสื่อสารครับ

➡ สิ่งที่คุณจะได้จากหนังสือเล่มนี้

สิ่งที่คุณจะได้จากหนังสือเล่มนี้หลัก ๆ แล้วมีอยู่ด้วยกัน 2 ประเด็น

นั่นคือ “การพัฒนาทักษะการสื่อสาร” และ “การไม่ถูกหลอกง่าย ๆ”

เนื่องจากการอ่านหนังสืออย่างมีจุดประสงค์จะช่วยให้ผลลัพธ์ของการอ่านเพิ่มขึ้นหลายเท่า ผมจึงขออธิบายเกี่ยวกับแต่ละประเด็นอย่างง่าย ๆ เพื่อให้คุณเข้าใจจุดประสงค์ในการอ่านหนังสือเล่มนี้ของคุณครับ

ประเด็นแรกที่ผมจะพูดถึงคือการพัฒนาทักษะการสื่อสาร

- อยากคุยเก่งขึ้น
- อยากเป็นพนักงานขายที่ขายเก่ง
- อยากเป็นที่ชื่นชอบและได้รับความเชื่อถือจากผู้คน
- อยากมีเสน่ห์ดึงดูดเพศตรงข้าม

ถ้าคุณมีปัญหากลุ้มใจเกี่ยวกับการสื่อสารทำนองนี้ละก็ พออ่านหนังสือเล่มนี้จบ คุณก็จะมองเห็นแนวทางในการแก้ปัญหาอย่างแน่นอน

ไม่ใช่แค่ผมเท่านั้นที่สามารถพัฒนาทักษะการสื่อสารและสร้างผลลัพธ์ได้ เนื่องจากผมเคยสอนทักษะการสื่อสารให้กับผู้คนมากมายและทำให้พวกเขาสื่อสารเก่งขึ้น จึงมั่นใจว่าทุกคนก็สามารถทำตามวิธีของผมได้เช่นกัน

ไม่ว่าจะเป็นในสถานการณ์การทำงานหรือในชีวิตส่วนตัว หนังสือเล่มนี้ก็ช่วยแก้ปัญหาการสื่อสารให้คุณได้ครับ

อีกประเด็นคือการไม่ถูกหลอกง่าย ๆ

เมื่อคุณรู้โนว์ฮาวในการล้างสมองแล้ว คุณก็จะสังเกตเห็นว่ามีเทคนิคการล้างสมองแฝงอยู่ตามที่ต่าง ๆ บนโลกนี้

โนว์ฮาวในการชักจูงอันน่ารังเกียจไม่ได้จำกัดอยู่แค่การหลอกขายสินค้าแบบไร้ศีลธรรมหรือการเผยแพร่คำสอนงมงายของลัทธิศาสนาเท่านั้น บริษัทยักษ์ใหญ่ที่เผยแพร่โฆษณาทางโทรทัศน์และนักการเมืองเองก็ใช้เทคนิคการล้างสมองที่เหนือชั้นในการปลุกปั่นผู้คนจำนวนมากเช่นกัน

เมื่อโซเชียลมีเดียแพร่หลายมากขึ้นจนเข้าสู่ยุคสังคมข้อมูลข่าวสาร การคุกคามโดยใช้เทคนิคทางจิตวิทยาในทางที่ผิดก็เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ดังนั้น การรู้เท่าทันแผนการของอีกฝ่ายจึงมีประโยชน์อย่างยิ่งต่อการปกป้องตัวเองและคนสำคัญของคุณในสังคมเช่นนี้

ตอนที่ผมทำธุรกิจขายตรง สิ่งที่ผมทำเพราะคิดว่าดี บางทีมันอาจเป็นการทำร้ายจิตใจใครบางคนเข้า

ดังนั้น ผมจึงอยากทำประโยชน์ให้กับผู้คนด้วยการถ่ายทอดโนว์ฮาวที่ผมได้เรียนรู้ในแบบฉบับของตัวเอง

ผมตั้งใจเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาเพื่อช่วยเปลี่ยนชีวิตของคุณให้ดีขึ้นแม้สักเล็กน้อยก็ยังดี หวังว่าคุณจะอ่านอย่างเพลิดเพลินจนจบเล่มนะครับ

Dr. Hiro